

2016年度 決算説明資料

明豊ファシリティワークス株式会社

2017年5月12日



2016年度 決算サマリー



2016年度 決算サマリー

- ◆ **通期売上高**
アットリスクCM案件の減少・ピュアCM案件の増加で、売上高は前年実績より減少（P11参照）。
- ◆ **経常利益・当期純利益は、過去最高を僅かに更新**
販管費の増加を吸収。
- ◆ **国土交通省が行う「多様な入札契約方式モデル事業」のアドバイザー業務を、当事業年度も香川県善通寺市庁舎建設事業の支援者として受託**
我が国における発注支援型CM方式の普及に取り組んでいる
- ◆ **長野県塩尻市新体育館建設事業CM業務、東京都世田谷区の本庁舎等設計業者選定準備支援業務の受託候補者に選定される**
- ◆ **当社ホームページの「お知らせ」にて当事業年度における「サービス・事例 実績」「受賞 実績」を掲載しております**
<http://www.meiho.co.jp/notice/>

2016年度 決算概要



1 2016年度 決算概要 ①PL

売上高は、アットリスクCM案件の減少・ピュアCM案件の増加で、前年実績より減少しております。

(各項目を円単位計算後、百万円未満切捨て)

	2015年度 実績	2016年度 実績	前年同期比較	増減率
売上高	7,372	5,809	△1,562	△21.2%
売上総利益	1,783	1,844	61	3.5%
売上総利益率	24.2%	31.8%	-	7.6P
営業利益	645	633	△11	△1.8%
経常利益	570	593	23	4.1%
当期純利益	374	427	(※) 53	14.2%

(※)法人税の所得拡大促進税制に基づく特別控除適用により、経常利益以上の増加となっております。

2 2016年度 決算概要 ②BS

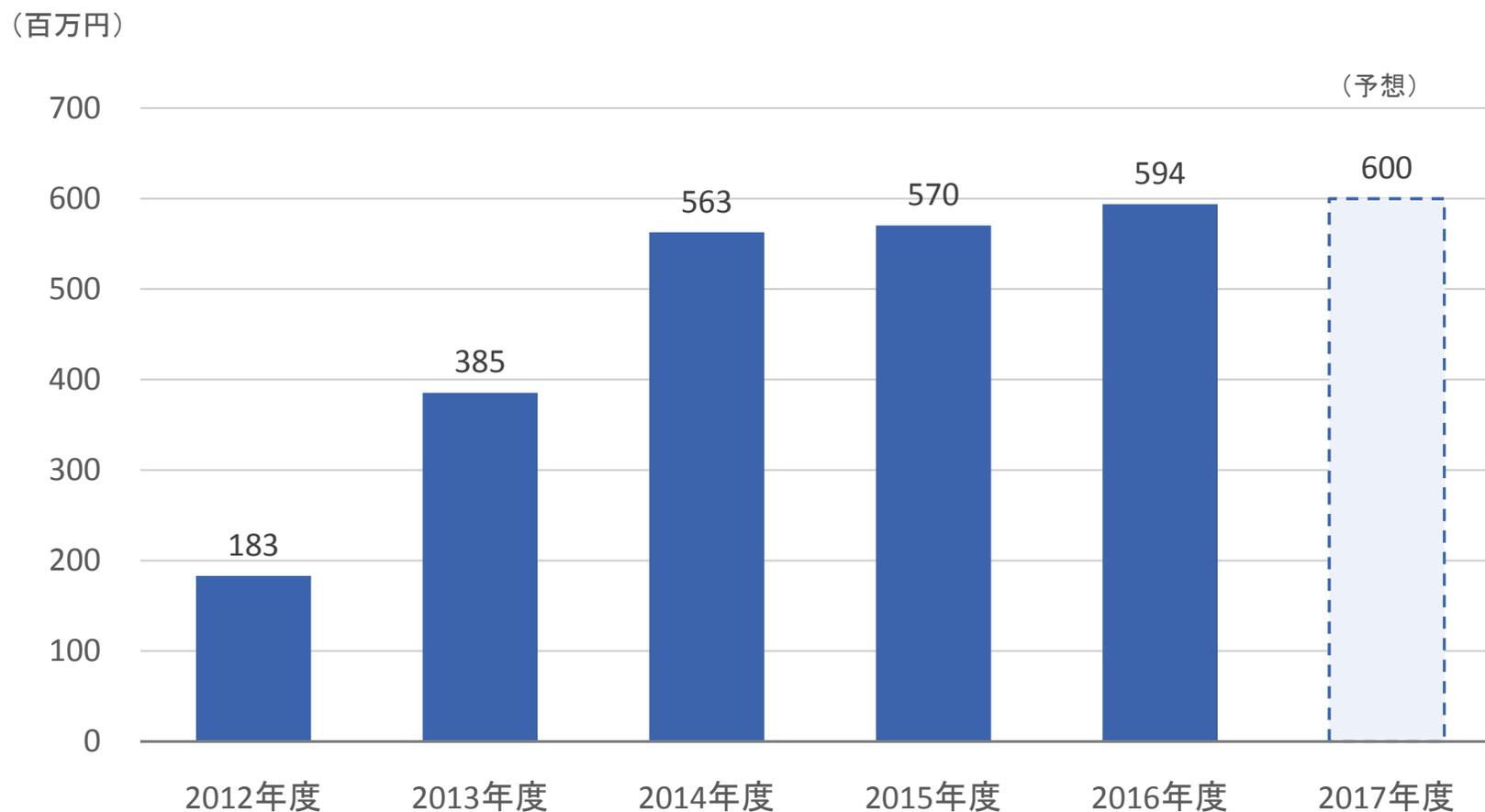
第1四半期で有利子負債の返済が終了し、無借金となっております。

(各項目を円単位計算後、百万円未満切捨て)

	2015年度末	2016年度末	前年度末比較	増減率
資産	4,240	4,087	△152	△3.6%
（現金及び預金）	1,361	1,512	150	11.1%
（売上債権）	2,348	2,040	△307	△13.1%
負債	1,840	1,282	△558	△30.3%
（仕入債務）	762	183	△579	△76.0%
（有利子負債）	11	-	△11	△100.0%
純資産	2,399	2,804	405	16.9%
（新株予約権）	14	65	51	363.7%
（自己資本）	2,385	2,739	354	14.8%

3 経常利益の推移

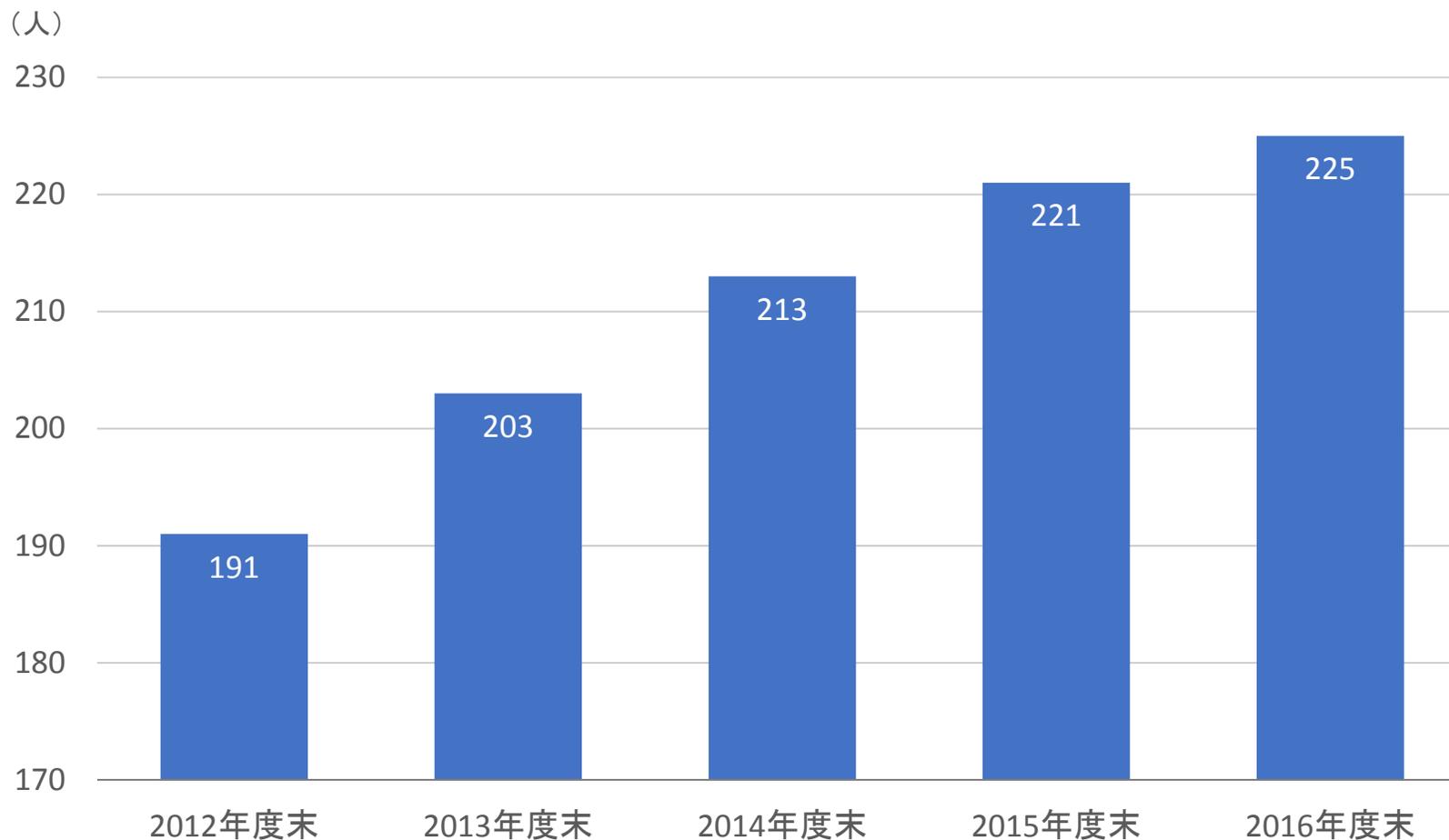
経常利益は最高益を更新いたしました。2017年度も8期連続増益を予想しております。



(表示単位未満四捨五入)

4 社員数の推移

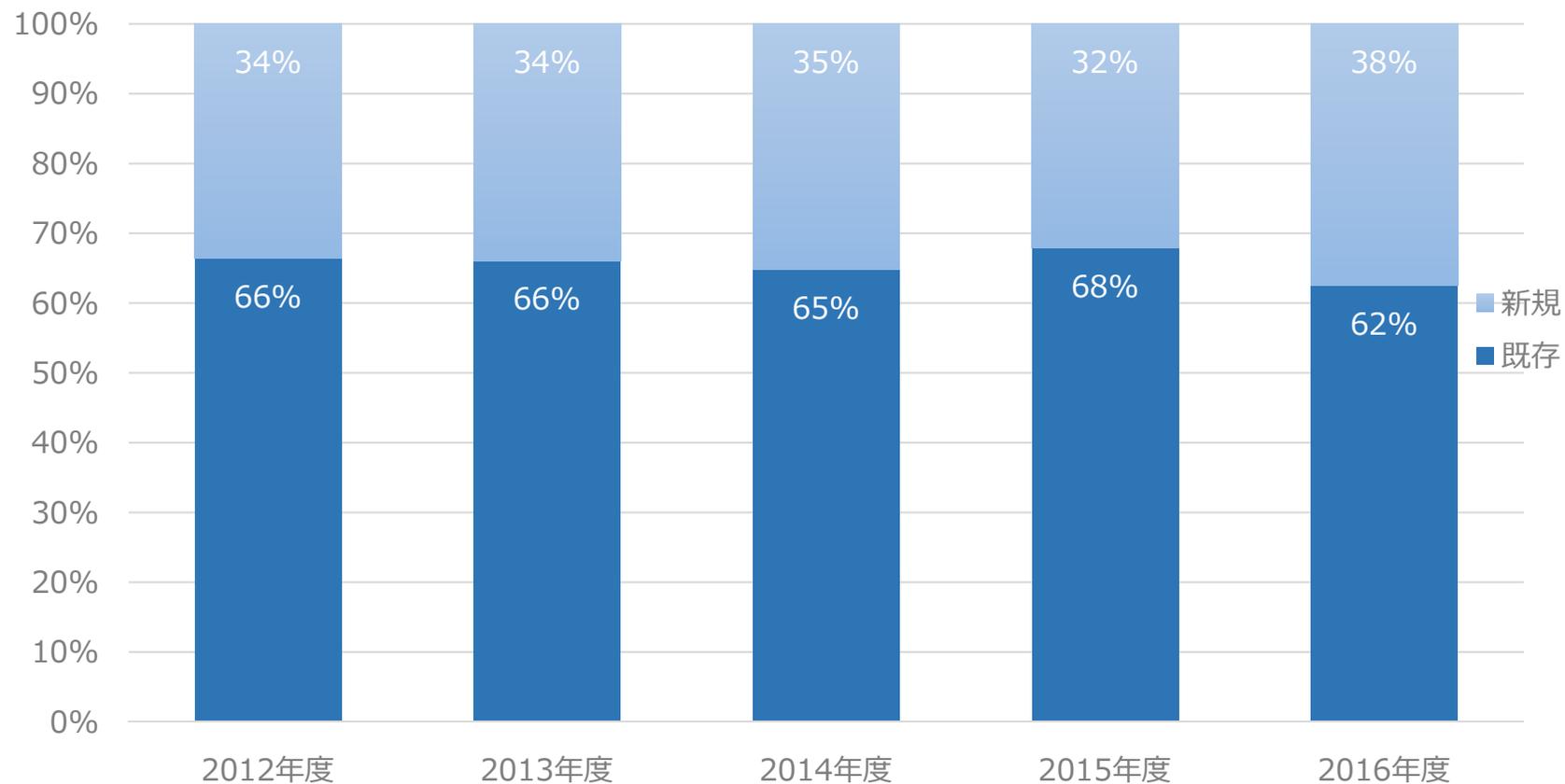
4名純増となる225名体制になっております。



(注) 役員および契約社員、派遣社員等を含む

5 受注金額 新規顧客・既存顧客の比率推移

受注金額の6割以上が、既存顧客からの継続（リピート）によるものとなっております。



6 売上粗利益の定義及び開示に関するポリシー

$$\text{売上粗利益} = \text{売上高} - \text{社内コスト以外の売上原価} \\ \text{(工事費、外注費等)}$$

当社の売上高は、フィーのみで構成されるピュアCM方式と、フィー＋調達原価で構成されるアットリスクCM方式とで、その金額が大きく異なります。

そのため、社内では売上粗利益〔売上高から社内コスト以外の売上原価（工事費、外注費等）を控除した金額〕にて収益の伸びを管理しております。

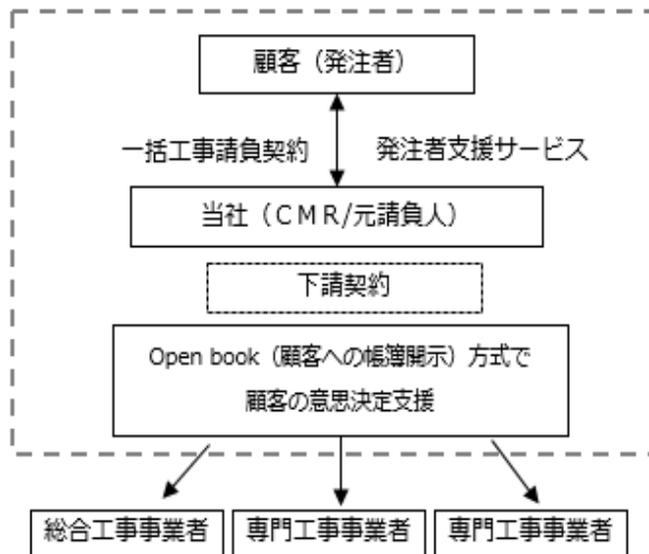
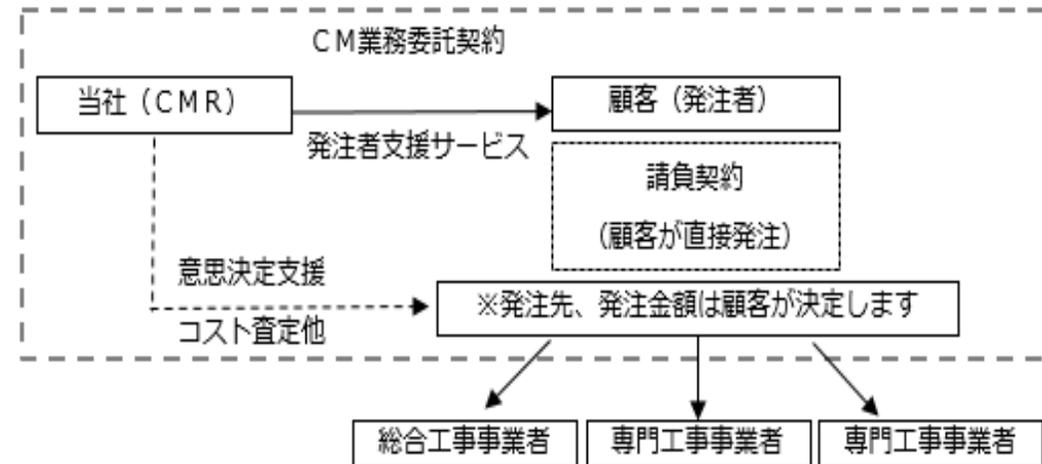
お客様との守秘義務契約を考慮し、今後もこれまで同様、売上粗利益の開示は控えさせていただきます。

7 ピュアCMとアットリスクCMについて

ピュアCM契約

顧客が施工会社各社と工事請負契約を締結し、当社は顧客とCM業務委託契約を締結する契約形態です。

当社はCM業務委託契約に基づくマネジメントフィーのみを売上計上します。



※ピュアCMと同様に、
発注先、発注金額は顧客が決定します

アットリスクCM契約

ピュアCM契約と同様に、当社は顧客に対してCM手法に基づくマネジメントサービスを実施します。この契約は、顧客が施工会社各社と工事請負契約を直接締結することなく、当社との間で、1本の工事請負契約を締結したいと望んだ場合に契約します。

当社は完成工事高（マネジメントフィーを含む）を売上計上し、その完成工事原価として顧客（発注者）の承認を得た下請工事原価を計上します。

2016年度 各セグメント状況



1 オフィス事業

- 日本国内における事業再編の動きが継続し、事業所移転など大型案件の需要が継続

－ 案件 －

- 大企業におけるグループ企業の統廃合、地方拠点の集約化
- 大規模な新築ビルの竣工時同時入居プロジェクト
- 『働き方改革』に関する構想策定から定着化までを支援

2 CM事業

- 労務費や資材の高騰などにより
建築費予算超過に悩まれた顧客からの引き合いや、
公共施設、工場や研究所、学校や医療施設等の建設を
伴う新規事業のプロジェクト立上げ等、
多くの提案機会をいただいている

－ 案件 －

- 『レゴランドジャパン（愛知県名古屋市）』
今春予定通りオープン
- 大阪府立大学学舎整備事業 7年連続受注
- 長野県塩尻市新体育館建設事業CM業務委託（その1）、
東京都世田谷区の本庁舎等設計業者選定準備支援業務委託
の受託候補者に選定等、地方自治体向け案件が増加

3 CREM事業

- 多拠点に施設を有する顧客ニーズに合わせた当社の専門性およびマネジメント能力をご評価いただき、大企業からの発展的受注につなげている

－ 案件 －

- 大企業向けを中心に、保有資産の最適化をサポート
- 大企業の多拠点施設新築・改修・移転や基幹設備の維持管理支援
- 複数の商業施設・支店等を保有する大企業・金融機関から継続して受注

2017年度 計画



1 2017年度 方針①

マーケット環境と当社の取り組み方針について

建設業界においては、発注者のニーズが多様化、複雑化し、建設プロセスに透明性を求める社会的なニーズの高まりと共に、当社が行う発注者支援事業への関心はますます高くなると予想しております。

これらの期待に当社がCM会社として応える為には、上流工程からプロジェクト全体のシナリオを構築し、コストの最適化を行い、設計者や施工関係者の品質確保や工期遵守に対して、密度の高いマネジメントが必要だと考えています。

当社は平成29年4月1日に創業者坂田明から大貫美へ社長職を移譲しました。移譲に際しましては、創業の理念、企業理念をしっかりと引き継ぎ、会社の成長と社員の成長とを重ねる経営を継承して参ります。また優秀な社員の確保と同時に、当社事業の発展を支援して下さる株主の皆様にも適正な配当を行うべく、利益処分の方針を見直し致しました。

創業者坂田明につきましては、引続き代表取締役会長として、人材育成やブランド力向上についての活動をして参ります。

事業別マーケット環境について

・オフィス事業

当期のオフィス事業は首都圏で供給された大型オフィスビルが少なかったこともあり、例年の実績を下回る結果となりました。次期のオフィス事業は、この大型オフィスビルの供給が大きく回復することが予想されることと、現在、以下の2点の引き合いが多くなっていることから、堅調に推移すると考えております。

- ① オフィス移転決定前の「構想段階」でのご相談
- ② 通常のオフィス移転だけではなく『働き方改革』の支援を含むご相談

・CM事業

当期のCM事業は、商業施設・大型研究施設、工場、大学・中高一貫校の再構築に加え、公共施設でもCM実績が評価され、受注売上ともに前期を大幅に上回りました。我が国でのCM（発注者支援業務）の認知度向上に伴い、民間、公共事業ともに引き続き市場が拡大するものと考えられ、次期におきましても継続的な受注が見込めるものと考えております。

・CREM事業

CREM事業の収益は上位顧客の売上高比率が70%を超していることが特徴であり、その改修などの業務が一巡した顧客と、それらの顧客の紹介によって新たに上位顧客として受託する顧客とのバランスで、年々着実に収益を拡大しております。

以上のことから、当社事業のマーケットは引続き拡大するものと考えております。



2 2017年度 方針②

売上高について

当社の売上高は、当社と顧客との契約形態がピュアCM契約（工事原価を含まないフィーのみの業務委託契約。P11参照）か、アットリスクCM契約（工事原価を含む請負契約。P11参照）かで大きく異なります。また、どちらの契約形態を選ぶかは、顧客がプロジェクト毎に選択可能であります。このような中で、これまで顧客の判断は前の期と同程度であると想定し売上高の予想を開示しておりましたが、前期につきましては、大型案件の増加もあり、顧客がピュアCM契約を選ぶ傾向が鮮明となりました。その結果、公表した売上高の予想と実績とが大きくかい離する結果となり、投資家の皆様にご迷惑をおかけすることとなりました。次期の売上高につきましては、既に受注済みのプロジェクトについては、現時点で顧客が選択している契約形態で集計し、今後新たに受注する案件についてはピュアCM契約を想定する方法とし、5,200百万円になる見込みであります。

販売費及び一般管理費について

当社事業発展には優秀な人材の採用と定着が不可欠であり、今後も優秀な社員の確保に向けて、会社の成長と共に社員の処遇改善を慎重に進めて参ります。

また公表経常利益達成を条件として有効となるストックオプションを、その処遇改善の一部として引き続き実施して参ります。

次期の販売費及び一般管理費については、前期実施した増員に伴い増加しております。

営業利益、経常利益、当期純利益について

販売費及び一般管理費の伸びを吸収し、前期比微増ながらも、営業利益602百万円、経常利益600百万円、当期純利益414百万円と、経常利益につきましては過去最高益を計画しております。

尚、営業外費用で計上しておりました債権譲渡に要する費用につきましては、当該取引にかかる顧客との契約内容の変更により、営業外費用は発生しないこととなりました。

3 2017年度 対処すべき課題

社会情勢の変化への対応力強化

国内における事業再編の動きや、一部の建設費高騰により、発注者のコスト意識の高まりは従来にも増して続くものと考えられます。また、公共施設に関する意思決定プロセスや建設費決定プロセス、説明責任に関する問題について、繰り返し報道され、発注者側に立つプロへの世の中の関心が高まっております。

また、震災や火山活動を契機に全国各地域で関心が高まっている防災・減災・省エネ・環境に対する取り組みを踏まえ、各種の全国防災事業と経済成長基盤となる社会資本整備を始め、高度経済成長期に整備された大量のインフラや建築物が一斉に老朽化する中で、発注者側の技術者不足は、円滑な維持更新に重大な支障を来す懸念もあります。

いかなる環境下においても、顧客側に立つプロとして、徹底したコスト削減策のみならずプロジェクト期間中一貫して顧客本位のソリューション提案の継続が可能となるよう、引き続き優秀なメンバーの採用と教育訓練を進めて参ります。

ブランドの確立

企業の勝ち残り競争の厳しい中、一方で企業には社会的責任や説明責任が強く問われています。それ故に私共では、自らの立ち位置を常に意識しながら、プロジェクトのプロセスや、プロジェクトに関連する情報のすべてを可視化し「顧客本位のプロのサービス」を片時も忘れることなく努めてまいります。

CM手法の認知度が高まりを見せる中で、発注者への高い顧客満足度の提供だけでなく、設計者および施工者においても、安心して競争に参加できる、公正且つ透明性を担保した設計者・施工者選定等、当社独自のCMサービスを、ブランド化できるよう努めて参ります。

サービス品質の向上

お客様に満足のいく品質のサービスを提供する為には、お客様の事業およびプロジェクト目的を理解し、お客様が判断に用いるプロジェクト情報を整理し、お客様に分かり易く説明する必要があります。

専門性を持った当社のプロがお客様側に立ち、公正且つ透明性の高いプロジェクト遂行を実現し、激化するグローバル競争において、お客様の課題解決にスピード感を持って貢献できるサービス品質向上に取り組んで参ります。

4 2017年度 業績予想

(各項目を円単位計算後、百万円未満切捨て)

	2016年度		2017年度		前年度比	増減率
	上半期	通期	上半期	通期		
売上高	3,041	5,809	2,334	5,200	△609	△10.5%
営業利益	161	633	171	602	△31	△4.9%
経常利益	153	593	169	600	6	1.0%
当期純利益	105	427	116	414	(※)△13	△3.1%

(※)法人税の所得拡大促進税制に基づく特別控除の適用がなく、減少となっております。

自己資本当期利益率 (ROE)	—	16.7%	—	14.4%	—	△2.3P
1株当たり当期純利益	—	37.73円	—	35.81円	△1.92円	△5.1%
年間配当金	—	12.50円	—	13.00円	+0.50円	4.0%



Meiho Facility Works Ltd.

Architecture, Interiors, Planning, IT, M&E Engineering, Project Management

本説明資料に含まれる将来の見通しに関する記述は、当社が現時点で入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は、様々な要因により大きく異なる場合がありますことをご了承ください。

